

Business in Germany



SEMINARREIHE „BUSINESS IN GERMANY“



Business in Germany



AUSGANGSSITUATION:

Deutschland ist für viele Länder weltweit ein wichtiger Handelspartner und Türöffner in Europa. Die Unkenntnis des deutschen Marktes, fehlendes Wissen über die Struktur und Bedürfnisse der deutschen Unternehmen sowie bürokratische, kulturelle und sprachliche Hürden erschweren jedoch häufig die erfolgreiche wirtschaftliche Zusammenarbeit. Eine gründliche Vorbereitung auf eine Geschäftstätigkeit in Deutschland ist daher unerlässlich. Zur Vorbereitung auf die Herausforderungen des deutschen Marktes führt die IHK Akademie International zusammen mit dem Chinaforum Bayern e.V. die Seminarreihe „Business in Germany“ mit verschiedenen Praxistrainings durch.

ZIEL:

Die IHK-Qualifizierung vermittelt umfangreiche Informationen über den deutschen Markt und bereitet die Teilnehmer konkret auf die Zusammenarbeit mit deutschen Unternehmen sowie Investitionen in Deutschland vor. Die jeweils dreitägigen Module vermitteln Unternehmern sowie Managern internationaler Firmen umfassendes Wissen über die wirtschaftlichen, rechtlichen und kulturellen Rahmenbedingungen in Deutschland und helfen ihnen, konkrete Handlungsstrategien für die Zusammenarbeit mit deutschen Unternehmen zu entwickeln und umzusetzen.

Nach Abschluss jedes Moduls erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat der IHK Akademie International und des Chinaforum Bayerns.

ZIELGRUPPE:

- Geschäftsführer/-innen sowie Fach- und Führungskräfte internationaler Unternehmen, die mit deutschen Unternehmen zusammen arbeiten, Geschäftsbeziehungen intensivieren oder eine Niederlassung in Deutschland gründen möchten.
- Jung-Manager/innen und Universitätsabsolventen, die ihre interkulturelle Kompetenz in Bezug auf Deutschland erweitern möchten.

ANGEBOT:

- Maßgeschneiderte Fortbildung (auf Wunsch mit IHK-Zertifikat)
- Professionelle Trainer, Sprache Deutsch mit Dolmetscher
- Einblick in deutsche Unternehmen vor Ort

PROGRAMM:

- Delegationsprogramm wählbar aus sechs Modulen.
- Jedes Modul umfasst drei Tage, davon zwei Tage Training und ein Tag Unternehmensbesuche passend zum Thema.
- Zertifikat der IHK Akademie International und des Chinaforum Bayerns.

MODULE „GERMANY MANAGER“

Modul 1: Überblick Wirtschaft und Kultur in Deutschland

Deutschland ist eine bedeutende Wirtschaftsmacht und Chinas wichtigster Handelspartner in Europa. Dieses Modul vermittelt perfektes Grundwissen, um sich einen Überblick über den Markt und die Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern zu verschaffen.

Tag 1

- Wirtschaftsstandort Deutschland
- Zahlen & Fakten
- Wirtschaftspolitik
- Die EU im Wirtschaftskontext
- Bildung, Duales Ausbildungssystem

Tag 2

- Deutsche Werte und deren Bedeutung im Wirtschaftsalltag
- Business-Etikette
- Interkulturelles Management
- Wichtige Faktoren für die Zusammenarbeit mit deutschen Partnern

Tag 3

- Unternehmensbesuche

Modul 2: Vertriebsaufbau und Marketing in Deutschland

Deutschland ist das Land mit der größten Bevölkerung in Europa. Im Herzen der EU bietet es außerdem komfortablen Zugang zum weltweit größten Binnenmarkt. Das Modul vermittelt alle relevanten Fakten zum Aufbau eines erfolgreichen Vertriebssystems.

Tag 1

- Rechtliche Grundlagen
- Vertragsarten
- Einfuhr
- Zertifikate
- Haftungsrisiken

Tag 2

- Direkter vs indirekter Vertrieb
- Marktrecherche
- Marktstrategien für Deutschland
- Mögliche Plattformen für die Suche nach deutschen Partnern

Tag 3

- Unternehmensbesuche

Modul 3: Zusammenarbeit mit deutschen Geschäftspartnern

„Deutsche sind pünktlich und genau aber unflexibel und direkt.“ Praxisnah wird an vielen Beispielen die deutsche Unternehmensstruktur und -kultur erläutert. Das Modul hilft Ihnen, ihren deutschen Partner verstehen zu lernen und ein Fundament für eine langfristige positive Zusammenarbeit zu schaffen.

Tag 1

- Struktur deutscher Unternehmen
- Deutsches Wertesystem
- Hierarchien und Führungsstile in Deutschland
- Kommunikation und Verhandlungen

Tag 2

- Herausforderungen bei der Zusammenarbeit
- Faktoren für eine gute Kooperation
- Aufbau und Pflege deutscher Netzwerke
- Mögliche Plattformen für die Suche nach deutschen Partnern

Tag 3

- Unternehmensbesuche

Modul 4: Industrie 4.0

„China 2025“ ist ein Entwicklungsmodell nach dem Vorbild der deutschen „Industrie 4.0“. Dieses Modul setzt sich mit den Besonderheiten von Industrie 4.0 in Deutschland, dessen praktischer Umsetzung und seinem aktuellen Entwicklungsstand auseinander.

Tag 1

- Entstehung und Definition von „Industrie 4.0“
- Schlüsseltechnologien: Cloud, CPS, Big Data, Mobilgeräte

Tag 2

- Identifikation von Einsatzmöglichkeiten
- Phasen des Aufbaus
- Aktueller Entwicklungsstand in Deutschland
- Umsetzungsbeispiele
- Smart Factories

Tag 3

- Unternehmensbesuche

Modul 5: Joint Ventures in Deutschland

Bei einem Joint Venture mit deutschen Partnern gibt es zahlreiche Herausforderungen zu bewältigen. Dieses Modul gibt einen kompletten Überblick über die Abläufe und Anforderungen: von der Unternehmenssuche bis hin zur erfolgreichen Post-Merger-Integration.

Tag 1

- Branchenüberblick Deutschland
- Aktuelle Wirtschaftsentwicklung
- Mögliche Plattformen für die Suche nach deutschen Partnern
- Deutsche Rechtsgrundlagen
- Vertragsverhandlung und -gestaltung

Tag 2

- Due Diligence
- Finanzierung
- Post-Merger-Integration
- Anforderungen an das Management
- Erfahrungsbericht

Tag 3

- Unternehmensbesuche

Modul 6: Innovations- und Start-Up-Szene in Deutschland

Innovative „Hidden Champions“ gibt es in Deutschland schon lange. Aber die weltweite Start-up- und Digitalisierungsbewegung verändert auch hier viele Strukturen. Dieses Seminar gibt Einblicke in die aktuellen Entwicklungen im Innovationsmanagement und in der Gründerszene.

Tag 1

- Hidden Champions & Made in Germany
- Eckdaten zur deutschen Start-up-Szene
- Rahmenbedingungen und Finanzierungsquellen
- Zentren und Plattformen für deutsche und internationale Start-ups
- Beispiele für erfolgreiche deutsche Start-up Unternehmen

Tag 2

- Innovationsprozesse in Deutschland
- Innovationswerkstatt
- Phasen der Innovation
- Messung des Innovationserfolgs

Tag 3

- Unternehmensbesuche

UNTERNEHMENS BESUCHE „BUSINESS IN GERMANY“

Im Anschluss an die zweitägige Schulung werden an Tag 3 zwei Unternehmensbesuche organisiert. Die Wahl der Unternehmen hängt von verschiedenen Faktoren wie Ort, Zeit oder Branche ab. Unsere Erfahrung zeigt, dass mittelständische Unternehmen oftmals bessere Einblicke bieten können als Großkonzerne. Setzen Sie sich mit uns in Verbindung, um die Auswahl des Unternehmens genauer besprechen zu können.

Beispiele für Besuche von Firmen und Einrichtungen mit bisherigen Delegationen:

- EOS (3D-Druck)
- Voxeljet (3D-Druck)
- Bayernwerke Natur (Erneuerbare Energien)
- Kuka (Robotik)
- Rohde & Schwarz (Messtechnik)
- Raylase (Lasertechnologie)
- Maccon (Antriebselektronik)
- SBA Architekten (Architektur)
- CEINEX (Investment)
- Antelope (Start-Up im Bereich Sportkleidung)

KOSTEN „BUSINESS IN GERMANY“:

Dreitägiges Modul à 2 Tage Training und 1 Tag Unternehmensbesuch:

Fixkosten pro Modul: 19.500,00 € netto

Zusätzliche Kosten pro Teilnehmer und Modul: 480,00 € netto

Rechenbeispiel:

Zahl der Teilnehmer	Fixkosten	Zusätzliche Kosten pro Teilnehmer		Gesamtkosten pro Teilnehmer
		Zusätzliche Kosten pro Teilnehmer	Gesamtkosten	
15 Teilnehmer	19.500 €	7.200 €	26.700 €	1.780 €
20 Teilnehmer	19.500 €	9.600 €	29.100 €	1.455 €

Die Kosten beinhalten die Organisation und Durchführung der Seminare und Unternehmensbesuche, Zertifikate sowie Honorare für Referenten/Dolmetscher, Seminarräume, Verpflegung in den Pausen und ein Mittagessen.

Nicht inbegriffen sind Unterkunft und Reisekosten für die Teilnehmer, Frühstück, Abendessen

Business in Germany



ANSPRECHPARTNER BEIM CHINA FORUM BAYERN E.V.

Stefan Geiger
Geschäftsführer
+49 89 89465890
geiger@chinaforumbayern.de

Hannah Weckemann
Projektleiterin
+49 89 89465890
weckemann@chinaforumbayern.de

ANSPRECHPARTNER BEI DER IHK AKADEMIE INTERNATIONAL

Christian Codreanu
Referatsleiter Training International, Unternehmensgründung
+49 89 5116 1567
codreanu@muenchen.ihk.de

Lisa Schäfer
Projektmanagerin Training International
+49 89 5116 1602
schaefer@muenchen.ihk.de